Author:
Volmer, Johannes Gerardus Charles
Title:
Iets over zakenwijsheid

Place:
Rotterdam
Date:
1909

95-82488-5
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

Volmer, Johannes Gerardus Charles, 1865-
Iets over zakenwijsheid. Rede uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van buitengewoonhoogleeraar aan de Technische hoogeschool te Delft, den 6en Januari 1909. Rotterdam, G. Delwel, 1909.
32 p.

1. Accounting. 2. Management.

RESTRICTIONS ON USE:

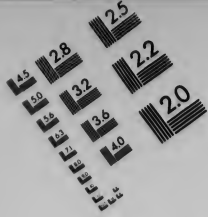
TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 12x IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 5/25/95 INITIALS: DG

TRACKING # : MSH 06285

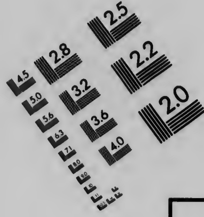
FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

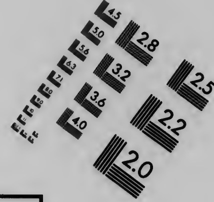


2.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

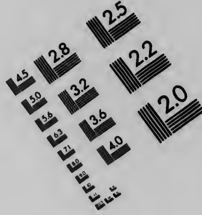
1.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

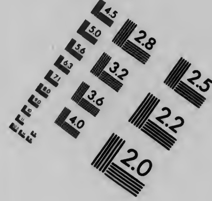






PM-MGP 13"x18"
METRIC GENERAL PURPOSE TARGET
PHOTOGRAPHIC

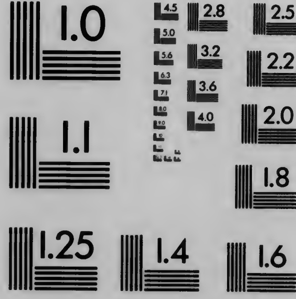




200 mm

150 mm

100 mm



1.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

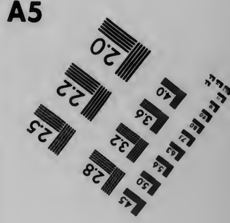
2.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

2.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

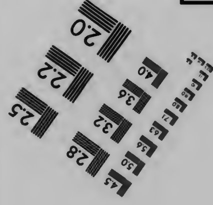
A5

A4

A3







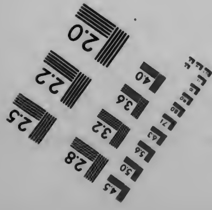
PRECISION℠ RESOLUTION TARGETS



1303 Geneva Avenue
St. Paul, MN 55119

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
4.5 mm 1234567890

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
3.5 mm abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890





Volmer, J.G. Ch.
Iets Over Zakenwijsheid

VAN DEN SCHRIJVER.

IETS OVER ZAKENWIJSHEID.

REDE

UITGESPROKEN BIJ DE AANVAARDING VAN HET AMBT VAN BUITENGEWOON-HOOGLEERAAR AAN DE TECHNISCHE HOOGESCHOOL TE DELFT,

DEN 6EN JANUARI 1909

DOOR

J. G. CH. VOLMER.

ROTTERDAM — G. DELWEL & Co. — 1909.

Niederlande.

I. Historischer Überblick.

Das in der Geschichte des Rechnungswesens so bedeutungsvolle Tractat von Luca Pacciolo bildet auch in den Niederlanden den Ausgangspunkt für die wissenschaftliche Buchhaltungspflege.

Es soll damit aber nicht etwa zum Ausdrucke gebracht sein, daß nicht vorher schon über Handelsgeschäfte, insbesondere Umsätze auf Kreditaufschreibungen gemacht worden sind.

Die oft bei Ankündigung von Schriften als Empfehlung gebrauchten Zusätze: „à la manière Italienne“ oder „auf Welscher Art“ zeigen, wie sehr auch in den Niederlanden die Superiorität des italienischen Buchhaltungswesens Anerkennung fand.

Man kann bei Betrachtung der Entwickelung des Buchhaltungsunterrichtes in den Niederlanden um so sicherer von dem Traktate Pacciolos ausgehen, als mit Ausnahme von Menhers „Practique brifue“ (1550) in dem ebenso wie in den Arbeiten von Grammateus und Gottlieb eine weniger vollkommene Form der italienischen Buchhaltung zur Darstellung gelangt, die ganze holländische Fachliteratur des 16. Jahrhunderts vom Geiste Pacciolos erfüllt ist.

Impyns „Nieuwe instructie ende bewijs der looffelycker Consten des Rekenboecks ende Rekeninghe te houdene nae die Italiaensche manieren“ (1543), das kurz darauf auch ins Französische und Englische übersetzt wurde, stellt eigentlich nichts anderes dar, als eine mit Beispielen versehene Bearbeitung von dem „Tractatus de computis et scripturis“.

[Mellema Edouardus Leon, geboren in Leeuwarden, war der Sohn des Bürgermeisters von Leeuwarden, Bürger von Antwerpen, ein viel gereister, gebildeter Mann, er war Lehrer der Mathesis und Sprachen in Aachen und später Schulmeister in Haarlem.]

[Kheil K. P. Über einige ältere Bearbeitungen des Buchhaltungstractates von Luca Pacciolo (1896).]

Von den übrigen Werken aus diesem Jahrhundert verdienen besondere Erwähnung:

Claes Pietersz (Nicolaus Petri Daventriensis): „Boeckhouwen op die Italiaensche maniere, zeer profytelyck voor allen Coopluyden“ (1576, 1588 en 1595) en Pratique om te leeren rekenen, cypheren ende boeckhouwen (1583, 1591, 1596, 1598, 1605, 1635), welches Werk u. m. die folgenden Regeln in Beziehung auf die Bestimmung des Bilanzwertes gab:

> „Hinsichtlich der Güter sollst du beide Seiten (der Rechnung) nachsehen, ob dieselben auch alle verkauft sind oder nicht, und wenn irgend ein Gut unverkauft ist, so sollst du auf der rechten Seite soviel Lasten, Stücke, Ellen usw. beibuchen, schätzend, wieviel der Marktwert davon ist, oder es einstellend für den Wert, den es dir gekostet hat, oder wofür du es zu halten wünschest und trägst dann die unverkauften Güter ein in der Bilanz auf der linken Seite.“

Elcius Edouardus Leon Mellema, „Boeckhouder na de consten van Italien met twee partijen als Debiteur ende Crediteur“ (1590). Über die Literatur jener Zeit finden wir in seinem Werke folgende Darstellung:

> „1. Pierre de Savonna (Lyon 1567), war das erste Werk, das mir unterkam, als ich Buchhaltung in der französischen Sprache kennen lernte. Meiner Ansicht wenig wertvoll, aber die Sprache und die Phraseologie gefielen mir; jeder hat jedoch seine Ansichten.
>
> 2. Hercules de Cordes wurde mir in Antwerpen gezeigt von Adriaen Moer-

beke, der es von ihm selbst gelernt hatte und von Pieter Lotin. Bloß geschrieben, nicht gedruckt. Cordes durfte damals nicht unbeachtet bleiben.

3. Henricus Grammateus hat auch ein kleines Werk ausgegeben im Hochdeutschen; aber schlecht.

4. Valentini Menhers, Buchhalter in der deutschen Sprache, ist allgemein bekannt.

5. Foresterus hat auch etwas darüber geschrieben.

[Hiermit ist vielleicht gemeint das Werk von Fustel (Paris 1588) oder das von dem legendenhaften Forestain u. m. in dem Buche von Contereels (1623) genannt als derjenige, der zu allererst (vor Impyn) den Kaufleuten Buchhaltung gelehrt hat.]

6. Impyns Buchhalten wird von vielen sehr gelobt, aber die folgenden sind trotzdem besser.

7. Sebastian Gamersfeldt von Passau, Schulmeister in Danzig, hat ein Werk über Buchhalten ausgegeben, das, wenn man von der Weitschweifigkeit absieht, kein übles Buch ist.

8. Bartholemeus Cloodt (Antwerpen 1582), Schulmeister in Delft, hat auch ein gutes Buch über „Buchhalten" verfaßt.

9. Endlich hat Nicolaus Petri Daventriensis drei Buchhaltungswerke ausgegeben, wovon das letzte im Jahre [illegible] gedruckt, das beste ist. In dieser Arbeit übertrifft er die anderen vorgenannten Schriftsteller meiner Ansicht nach weit."

Lange Zeit hindurch standen nachfolgende Regeln für das Debitieren und Kreditieren in Gebrauch:

„Wer erhält oder was man erhält, der oder das ist Debitor."

„Wer etwas ausgibt oder was ausgegeben wird, der oder das ist Kreditor."

Diesen Regeln folgte eine Reihe von Umbildungen und Ergänzungen.

Im 17. Jahrhundert, dem goldenen Jahrhundert der Niederlande, verdient an erster Stelle das Werk von Simon Stevin, „Wisconstige ghedachtenissen" die größte Beachtung: „vijfde stuk: van de Ghemengde Stoffen" (Leiden 1608), nicht nur, weil es das älteste Werk ist, in dem die doppelte Buchhaltung auf der Staatsrechnung Anwendung findet, sondern weiters auch noch, weil die Bilanz in diesem Werke — das in England viel gelesen wurde — in der eigentümlichen Form vorkommt, die jetzt noch dort gebräuchlich ist, nämlich die Passiva im „Soll" und die Aktiva im „Haben". Interessant ist auch, was Stevin über das Debet und Kredit sagt: Er weist darauf hin, daß mit Ausnahme von Kapital und auch Unkosten, Gewinn und Verlust usw., weil diese mit dem Kapital-Konto im Zusammenhange stehen, Debet die Vermehrung und Kredit die Verminderung darstellen.

Diese Regel ist jedoch unbeachtet geblieben; nur bei einem Autor: Kornelis van Gezel: „Traktaten tot onderwijs van Italiaans Koopmansboekhouden na d'alderkortste, gemakkelijkste en volmaakte methode" (Amsterdam 1696/1698) findet man sie wieder.

Dieser Verfasser spricht von „Eigen-Konten" (d. h. Kapital), wovon das Debet zum Nachteil und „entgegengesetzte Konten" (für Personen, Güter usw.), wovon das Debet zum Vorteil des Kaufmannes ist.

In den anderen Werken (bis 1680) wurden, wie schon bei Mellema, Regeln für jeden besonderen Fall gegeben, wodurch einer ungeeigneten Lehrmethode, erst mit Abraham de Graafs „Instructie van het italiaens boekhouden" (Amsterdam 1688) ein Ende bereitet worden ist.

Nach de Graaf gibt es zwei Regeln, die sehr viel gebraucht werden und die in allen Fällen benützt werden können.

1. Regel: über Personen: Ein jeder, der empfängt, ist debet, ein jeder, der ausgibt, ist credit.

2. Regel: über Güter: Alles, was man empfängt, ist debet, alles, was man ausgibt, ist credit.

Er unterscheidet weiter das Buchhalten in „simpel" (einfach), das von alters her hier üblich war, und „konstig" (wissenschaftlich), das durch die Italiener erfunden ist.

Er behandelt auch den Gebrauch von Nebenbüchern. Ebenso Gezel, der da sagt:

> „Das Halten von solchen Nebenbüchern berührt die Kunst der Italienischen Buchhaltung nicht; dieselben dienen allein pro memorie und können durch Mann, Frau, Knechte und Jungen (die von der Italienischen Buchhaltung weder Kenntnis haben, noch brauchen) geführt werden."

Das Buch von de Graaf [s. oben] übte bis Anfang des 19. Jahrhunderts in den Niederlanden einen gleich großen Einfluß aus, wie in *Frankreich*, *Österreich* und *Ungarn* das von seinem Stadt- und Zeitgenossen de la Porte „Verklaringe over 't italiaens boeckhouden" (Amsterdam 1664).

Ihm folgte W. Oudshoff, dessen Hauptwerk „Volledig theoretisch en practisch handboek voor het italiaansch of koopmans boekhouden" (Rotterdam 1833) wiederholt (zuletzt 1876) aufs neue erschien. In diesem Buche wird die Theorie von Degrange (1795) vertreten.

Der Leser wird eingeführt in die italienische Methode mit täglicher Verbuchung und in die Maandelijksche Methode (geteilte Tagebücher und monatliche Übertragung der Posten in das Hauptbuch), sowie in die Methode von Jones, dem „Journal-Hauptbuch" und in die „Fabrikbuchhaltung".

Neben diesem Werke ist beachtenswert: L. Rapmunds „Het italiaens of Koopmansboekhouden", wovon der zweite Druck (1843) ein ausgearbeitetes Beispiel einer Fabrikbuchhaltung enthält.

Großen Einfluß übte danach längere Zeit aus: W. N. Dingers Leitfaden zum Unterricht des Buchhaltens nach der doppelten Methode (1. Auflage 1862), der vortreffliche, dem Großhandel entnommene Übungsaufgaben enthielt. (Die letzte Auflage wurde nicht mehr vom Verfasser revidiert.)

Theoretisch steht das Werk jedoch, obgleich nicht in dem Maße als L. Droogleever Fortuyns Theoretische und praktische Anleitung zum doppelten Buchhalten (Arnhem 1869), unter dem Einfluß von Schiebe.

Alle diese Autoren waren als Buchhalter und Kaufleute tätig, der Einfluß dieser Tätigkeit kommt daher in ihren Werken stark zum Ausdruck.

An ihre Werke schließt sich an: C. Knappers „Leerboek van het boekhouden" (1882). Es ist ein stilistisch betrachtet hervorragendes Buch, das sich aber noch ganz in alten Bahnen bewegt.

Neue Wege betrat N. Brenkman in seinem Buche: „Nieuwe theorie van het Dubbel-boekhouden" (den Haag 1882), worin zum ersten Male die „Geschäftstheorie" zum Ausdruck kam (wie sie später auch von Manfred Berliner vertreten wurde).

Nach dem Jahre 1900 steht besonders auch durch Kreukniets hervorragendes Lehrbuch „Practisch Boekhouden" der Unterricht im Buchhalten in den Niederlanden überwiegend unter seinem Einfluß.

Die Empfänger- und Gebertheorie betrachtet man heute bekanntlich nur mehr als „historische Überlieferung"; nur die Zweikontenreihentheorie (Hügli) behauptet sich neben Brenkmans Lehre [s. „Theorien", S. [redacted] bis [redacted]].

Die erste Abhandlung über die Bilanz war: „Inventar und Bilanz" (189[redacted]), vom unterzeichneten Verfasser dieser Abhandlung).

Von den *Fachblättern* übten das „Maandblad van het Boekhouden" (1894, 1e. Jaargang) und Accountancy (1e. Jaargang 1903) bis heute den größten Einfluß auf das Buchhaltungsstudium aus.

Das erstere ist mit 4000 Abonnenten wohl eine der meist gelesenen Zeitschriften der Buchhaltung.

II. Literatur der neuesten Zeit.

[S. „Buchhaltung; Literatur, V. Niederlande“ S. 434.]

III. Unterricht.

(Organisation seit 1863.)

1. Entwickelung.

Das Gesetz vom 2. Mai 1863 über das höhere Schulwesen nahm Buchhaltung unter jene Fächer auf, die an Realschulen pflichtgemäß behandelt werden müssen.

Gleichzeitig regelte dieses Gesetz aber auch die Bedingungen für die Erlangung der Berechtigung, an Handelsschulen Unterricht erteilen zu dürfen.

2. Buchführungsunterricht an Handelsschulen.

Die älteste Handelsschule in Holland, die Schule von Dr. Sarphati, wurde im Jahre 1846 errichtet. Sie war als eine höhere Handelsschule vorgesehen, konnte sich aber nicht entwickeln, weil für höheren Fachunterricht damals ein Bedürfnis noch nicht bestand. 1851 wurde sie in eine mittlere Handelsschule umgewandelt.

Im Jahre 1865 übernahm sie die Stadt Amsterdam und es entstand die: „Openbare handelsschool te Amsterdam“. Unter dieser Verwaltung war es ihr beschieden, für das Entstehen und die Organisation derartiger Bildungsanstalten in den Niederlanden vorbildlich zu wirken.

[„Geschiedenis der openbare Handelsschool te Amsterdam door J. H. H. Hülsmann (Amsterdam 1899)“.]

[„Verslag van den Staat der hooge, middelbare en lagere scholen in het Koninkrijk der Nederlanden over 1912/13.“]

3. Jetziger Stand des Buchhaltungsunterrichtes.

a) Handelsschulen.

Zurzeit bestehen in Holland neben einer großen Anzahl Abendschulen, die in allen Teilen des Landes gehalten werden, zehn Handelsschulen für Knaben und Mädchen im Alter von 12 bis 15 Jahren (drei Schuljahre). Buchführung wird in allen drei Jahrgangen gelehrt; in den untersten in zwei, in den beiden anderen in drei Wochenstunden.

Elf mittlere Handelsschulen mit drei Schuljahren für allgemeinen und zwei für speziellen Fachunterricht (Alter der Schüler beim Verlassen der Anstalt ungefähr 18 Jahre). In den beiden letzten Schuljahren (IV. und V. Klasse) wird in je drei Wochenstunden Unterricht in Buchführung erteilt.

b) Handelshochschule zu Rotterdam.

Die Handelshochschule in Rotterdam, mit zweijährigem Studium für das „Diplom der Handelsökonomie“ *(Diplom. Kaufmann)* und weiteren drei Jahren für das Doktorstudium (*Doct. rer. comm.*), womit gleichzeitig das jus docendi verbunden ist.

Es ist auch geplant, daß sich die Handelshochschule mit der Ausbildung von Bücherrevisoren befassen wird.

Gegenwärtig werden den Studierenden, die sich der Bücherrevisionspraxis zuwenden wollen, Unterlagen, bzw. Anleitungen zum Studium und zur Vorbereitung für die Examina der beiden führenden Bücherrevisorenvereine in Holland *De Nederl. Acc. Vereeniging*, und *Het Instutuut van Accountants* gegeben.

Die Prüfungsaufgaben werden in den früher erwähnten Zeitschriften „Accountancy“ und „De Accountant“ veröffentlicht, die Aufgaben für sonstige schwierigere Buchführungsarbeiten dagegen im „Maandblad voor het Boekhouden“.

s' Gravenhage. *J. G. Ch. Volmer*[1]).

[1]) Professor an der Handelshochschule zu Rotterdam.

IETS OVER ZAKENWIJSHEID.

IETS OVER ZAKENWIJSHEID.

REDE

UITGESPROKEN BIJ DE AANVAARDING VAN HET AMBT VAN BUITENGEWOON-HOOGLEERAAR AAN DE TECHNISCHE HOOGESCHOOL TE DELFT,

DEN 6EN JANUARI 1909

DOOR

J. G. CH. VOLMER.

ROTTERDAM — G. DELWEL & Co. — 1909.

GROOT ACHTBARE HEEREN CURATOREN DEZER HOOGESCHOOL!
HOOG GELEERDE HEEREN PROFESSOREN!
ZEER GELEERDE HEEREN LECTOREN, PRIVAATDOCENTEN EN INGENIEURS!
DAMES EN HEEREN STUDENTEN!
EN GIJ ALLEN, DIE DOOR UWE AANWEZIGHEID BLIJK GEEFT VAN UWE BELANGSTELLING!

ZEER GEACHTE TOEHOORDERESSEN EN TOEHOORDERS!

Een oud gebruik dwingt den nieuw benoemden hoogleeraar zijn ambt te aanvaarden met het in het openbaar uitspreken van eene rede.

Ik dank dit gebruik eene ongezochte gelegenheid om mijn standpunt ten opzichte van de mij toevertrouwde vakken: *de bedrijfsleer en het boekhouden* uit een te zetten en in het bizonder de praktische waarde van de *bedrijfsleer als leervak* te doen uitkomen.

Er bestaat daartoe eene meervoudige aanleiding. In de eerste plaats ontkennen nog velen, dat het mogelijk is anders dan in zaken te leeren hoe een bedrijf geleid moet worden.

Zien doen, afzien, zelf doen, dat was immers eeuwen lang de leergang.

Een waar handwerkers-standpunt, zich kenmerkend door geringschatting van theoretische kennis, door een hangen aan routine, door een blind volgen van het eenmaal ingeslagen pad, totdat de roede der ervaring striemend doet voelen, dat het niet meer leidt tot het doel: *winst behalen*.

Het mag zijn, dat dit standpunt eens het juiste was, vast staat, dat het verouderd is.

Sedert de tweede helft van de 19e eeuw hebben de bedrijven naar aard en omvang, naar soort en wezen zóó ingrijpende veranderingen ondergaan, dat de leiding andere eischen stelt.

De verhoudingen zijn ingewikkelder, de concurrentie is scherper geworden — wie slagen wil moet zijn mededingers één dag voor zijn.

Met handvaardigheid, met routine, met de als een kostbaar goed van vader op zoon overgedragen zakenwijsheid komt men er niet meer, althans niet in het groot-bedrijf.

Wetenschappelijke vorming is noodig, zij het dan ook, dat de opleiding moet aansluiten aan en voorbereiden tot het practische leven.

Zelfs een CARNEGIE, die er met voldoening op wijst, dat nog de meerderheid der hoofden van groote financieele en industrieele ondernemingen uit de praktijk zijn voortgekomen, zelfs deze *selfmade-man* moet erkennen:

„The trained mechanic of the past, who has, as we „have seen, hitherto carried off most of the honours

„in our industrial works, is now to meet a rival in „the scientifically educated youth, who will push him „hard — very hard indeed.

„Three of the largest steel manufacturing concerns „in the world are already under the management of „three young educated men. — WALKER, SCHWAB, „POTTER are types of the new product — not one „of them yet thirty. Most of the chiefs of departments „under them are of the same classe." (1)

En zijn helderen blik doet hem onmiddellijk de voordeelen kennen, die eene wetenschappelijke opleiding verschaft: men is minder bevooroordeeld, kritischer, toegankelijker voor nieuwe denkbeelden.

„Die Theorie, zegt HAUSHOFER(2), die wissenschaftliche „Ausbildung hat den Zweck die richtige Methode und „den grossen Ueberblick zu verschaffen, die vor den „grobsten Fehlern bewahren."

Een waar woord. Hoe anders zou de meening over de uitsluitend practische voorbereiding luiden, indien men wat minder de oogen gericht had op de enkelen, aan wie het gelukt is alle moeielijkheden zegevierend te boven te komen en in de plaats daarvan eens had nagegaan, hoeveel bekwame, vlijtige, begaafde, ondernemenslustige mannen, na korter of langer strijd financieel en moreel zijn te gronde gegaan, nadat ze zich zelfstandig maakten, waagden aan een taak, waarvoor ze niet berekend waren.

(1) A. CARNEGIE. The empire of business (pag. 111).
(2) M. HAUSHOFER. Der Industriebetrieb (pag. 25).

Is dan zakenkennis geheel op schoolsche wijze te verkrijgen. Ik zou het ongaarne beweren. *Het scherpe zwaard is een goed schermmeester;* maar wie de scherpte des zwaards gevoeld heeft, zal wel niemand raden ongeoefend, geheel onvoorbereid bij dien meester in de leer te gaan. Hij brenge den *finishing-touch* aan.

Het zelf doen geve de zekerheid, de makkelijke handhaving: kennen moet men het *hoe*, weten het *waarom*.

Dit geldt voor ieder der technische vakken en het geldt niet minder voor de bedrijfsleer.

Een tweede objectie, welke tegen het leervak wordt geopperd, is dat er geen eigenlijke, geen algemeene bedrijfsleer zou bestaan. Ieder bedrijf stelt andere eischen, iedere onderneming werkt onder speciale voorwaarden: hoe kan daar van eenheid sprake zijn.

Men beroept zich dan gaarne op *Haushofer's* (1) uitspraak: „Es gibt keine industrielle Wissenschaft. Aber „es gibt eine Reihe von Regeln des industriellen „Betriebs, sie lassen sich wissenschaftlich begründen".

Alsof het ons niet om deze regels te doen ware. Het kan niet ontkend worden, dat er eene verwarrende veelheid is, die het moeilijk maakt het algemeen geldige van het bizondere, van het toevallige te scheiden; maar wie oog heeft voor de eenheid: het bedrijf en voor zijn doel, dien kan het algemeene niet verborgen blijven.

(1) o. c. pag. 25.

In ieder bedrijf wenscht men te komen tot het grootst mogelijke nuttig-effect van de samenwerking van kapitaal en arbeid.

Hoe onderscheiden de bedrijven ook zijn, in hoeveel opzichten ze ook van elkander afwijken, ze hebben genoeg kenmerken, genoeg behoeften gemeen om tot algemeen geldige regels te komen.

Zoo gelden, om mij tot een tweetal voorbeelden te bepalen, voor alle bedrijven deze regels:

1°. *De grootte van het bedrijfskapitaal mag niet grooter zijn dan de som der bedragen noodig voor den fundus instructus, den normalen voorraad en het bedrag der uitstaande vorderingen en nooit kleiner dan de zoo verkregen som verminderd met hoogstens* **65 pCt.** *der niet vervallen vlottende schulden.* a/

De meeste faillissementen en aanvragen om surséance van betaling zijn te wijten aan het verwaarloozen van het laatste deel van dezen regel.

2°. *Waar de ondernemer niet tevens bedrijfsleider is, moet naast dien leider een ander persoon of collegie van personen staan, belast met, bekwaam tot en verantwoordelijk voor de uitoefening van het toezicht op het beheer.*

Veel wordt tegen dezen regel gezondigd, zelfs door instellingen als banken en verzekering-maatschappijen, die een beroep doen op het vertrouwen van het publiek en waarvan men dus mocht verwachten, dat zij geen maatregel zouden verzuimen, die zou kunnen strekken tot verhooging van hun prestige.

a/ Zovals ~~[illegible]~~ naar een ouden regel een bank geen krediet mag geven van anderen aard dan zij neemt, zoo moet in het algemeen de omloopperiode van het actief niet langer zijn dan den tijd, waarover men de beschikking (zekerheid) heeft over het bedrijfskapitaal (passiva)

Op den duur blijft dit verzuim zelden ongestraft.

De bedrijfsleer is de geordende kennis der regelen, waarnaar de bedrijven in het algemeen en de verschillende bedrijfsgroepen in het bizonder moeten bestuurd worden, ter verkrijging en handhaving eener maximale bedrijfswerkdadigheid.

Ze moet zich daartoe bezighouden met het onderzoek naar het wezen en het doel, naar de vormen en den omvang der bedrijven, naar de middelen, die hen ten dienste staan en naar de methode, naar welke deze middelen in beweging worden gebracht, d. w. z. naar de werkmethode, de technische inrichting, naar de geheele organisatie.

Dat dit onderzoek nog niet ver gevorderd is, dat de regelen nog gering in aantal zijn en dat die weinige regelen nog meer gevoeld en aangeduid zijn, dan dat zij brilleeren door scherpe omschrijving, kan nauwelijks verwondering baren bij een zóó jong leervak.

Van waarnemen tot vermoeden, tot het opstellen van enkele empirische regels en van vermoeden tot juist onderscheiden, tot doorgronden, tot weten is een lange kronkelweg en dat in het bizonder bij de sociale wetenschappen, welken het waardevolle middel der directe proefneming nagenoeg nimmer ten dienste staat.

Aan de empirische regels zijn we nauwelijks ontgroeid; maar *toch ontgroeid.*

Henri Lefèvre deed in zijn „le Commerce" eene poging om de leer van in- en verkoop tot een logisch

samenhangend geheel te maken, waarbij hij een uitermate gelukkig gebruik maakte van de graphische methode, die Leon Pochet had toegepast ter verklaring van het beursspel.

De leer der schuldverevening is reeds lang aan de bizondere bedrijfsleer onttrokken en deel geworden der staathuishoudkunde.

Geen beter voorbeeld van geleidelijke ontwikkeling tot wetenschap staat mij echter ten dienste dan de leer van het boekhouden.

Süter (1) zegt naar aanleiding van een der oudste geometrische geschriften, de papyrus van Mr. Rhind: „Derselbe enthält eine Reihe von Aufgaben über „Ausmessung von Grundstücken, von Körpern wie „Pyramiden etc., über die Zerlegung und Theilung der „Figuren und über verschiedene andere Zweige der „praktischen Geometrie; von Lehrsätzen und Beweisen, „überhaupt von einer von bestimmten Grundsätzen „ausgehenden, theoretischen Behandlung ist keine Spur".

Dit alles geldt ook voor de oudste boekhoudkundige werken.

Men gaf aan hoe de meest voorkomende daden van koophandel geboekt moesten worden, dat was alles.

De eerste pogingen tot systematiseering van de leerstof waren even onbeholpen, als de voorstellen tot verbetering van den vorm der boekhouding.

---

(1) Dr. H. Süter „Geschichte der mathematischen Wissenschaften" (pag. 13).

Verder dan het: debet wie ontvangt
credit wie uitgeeft

kwam men niet. SIMON STEVIN's opmerking, dat de ware oorzaak van het debiteeren en crediteeren te zoeken was in het begin en einde des eigendoms, dat de kapitaalrekening een gansch bizondere plaats in de boekhouding inneemt, bleef zonder rechtstreekschen invloed.

Lange verbijsterende regels en gewrongen verklaringen maken den afkeer, die bij velen bestond en nog bestaat, tegen de studie van het boekhouden maar al te begrijpelijk.

Het leeren was een dor inprenten van wat men noemde: toepassingen der regels; 't was een taai cijfergepeuter, te ontmoedigender als men ten slotte zag, dat uit al die cijfers niets te leeren viel.

De groepeering deugde niet.

Honderden jaren is er boek gehouden, oneindige getalreeksen, die onschatbaar statistisch materiaal hadden kunnen leveren, hebben zich in die boeken verzameld en wat heeft men er uit geleerd?

Eeuwen van zeilvaart, en geen reeder kon U aan de hand van zijne boeken doen zien, hoe lang de gemiddelde levensduur zijner schepen geweest is, hoeveel het onderhoud jaarlijks en per ton inhoud heeft bedragen.

Wie kon tot voor weinige jaren betrouwbare gegevens verschaffen omtrent de grootte van den omzet, de verhouding tusschen kostende- en verkoopsprijzen van verschillende artikelen over rijen van jaren.

Erger nog: wie kende den kostenden prijs van zijne producten?

Denk niet, dat ik overdrijf; hoor slechts wat anderen daaromtrent gezegd hebben:

„Die meisten Fabriken haben kaum eine genaue „Kalkulation ihrer einzelnen Erzeugnisse". (E. ROESKY).

„An einer falschen Regiekalkulation sind schon viele „Fabrikanten zugrunde gegangen". (G. LUSTIG).

„Eine Klippe, an der Tausende von Geschäftsleuten „scheitern, ist die ungenaue Kostenberechnung ihrer „Waren". (HIGINBOTHAM).

Omtrent waardebepaling en afschrijving heerschten de vreemdste begrippen.

Er werd zelfs niet naar getracht om de afschrijving eenigermate in overeenstemming te brengen met de waardevermindering, die de fundus instructus in den loop der tijd onderging.

Was er veel verdiend, dan werd er veel afgeschreven, anders niets.

Er zijn jaren over heen gegaan eer men inzag, dat de taxatie ten behoeve der jaarrekening is: het vaststellen van de waarde, die de goederen hebben voor het bedrijf en dat deze eene geheel andere is, althans kan zijn, dan de ruilwaarde, de marktprijs.

En thans?

Sedert men ingezien heeft, dat de boekhouding een integreerend deel der bedrijfsleer is, heeft zij zich meer en meer ontwikkeld tot de statistiek van het bedrijfs-vermogen.

Zij steunt op weinige, eenvoudige regelen; de verklaringen zijn zakelijk; de leergang is logisch en voldoet aan de strengste eischen der opvoedkunde.

Zij toont eene rijkdom van vormen, een verbluffend aanpassingsvermogen aan de eigendommelijke behoeften van de meest uiteenloopende bedrijven en niemand zal LÉAUTEY van overdrijving beschuldigen, als hij haar noemt: het kompas van den voorzichtigen, van den wijzen koopman.

Beperkt tot de bedrijfsleer der industriëele ondernemingen, op welke bedrijven ik verder meer in het bizonder Uwe aandacht wensch te vestigen, zou het studieveld omvatten:

I. de geschiedkundige ontwikkeling en de economische beteekenis der industriëele ondernemingen in het algemeen en der fabrieken meer in het bizonder;

II. de fabrieks- en arbeidswetgeving;

III. de bedrijfsleer in engeren zin.

Omdat het eerste gedeelte valt onder het bereik der algemeene staathuishoudkunde en de fabrieks- en arbeidswetgeving onder de rechtswetenschappen blijft voor de bedrijfsleer in engeren zin over:

a. de leer der bedrijfsvormen en soorten;

b. de bedrijfsorganisatie.

Het is tot deze laatste, waartoe ik mij het meest voel aangetrokken, dat ik meer in het bizonder reken

tot mijn leervak te behooren, natuurlijk met uitzondering van de technische leiding van het bedrijf. Het is dan bepaald tot:

a. de financeering der bedrijven;

b. de algemeene inrichting;

c. den commercieelen dienst;

d. de boekhouding.

Waardoor kenmerkt zich nu de ideale bedrijfsleider?

In de eerste plaats door een rij psychologische en moreele eigenschappen.

Hij moet zijn een hoogstaand man, een menschenkenner, streng maar rechtvaardig en welwillend, een man met stalen zenuwen, van groote werk- en wilskracht, met speurzin en ondernemenslust, spaarzaam en voorzichtig. Eigenschappen dus, die niet van buiten aangebracht kunnen worden. Ze moeten in hem sluimeren om gewekt en door zelf-training ontwikkeld te kunnen worden.

Ze zijn dat waard, want ieder ervan kan oneindig bijdragen tot het succès. In het bezit ervan ligt de verklaring van het slagen van zoo velen, wien iedere wetenschappelijke vorming ontbrak.

De meest in het oogvallende, de meest kenmerkende dier kwaliteiten zijn echter: speurzin, ondernemingslust en spaarzaamheid.

Wil hij billijk inkoopen, dan moet hij trachten te weten te komen, wie dringt tot verkoop; wil hij goed verkoopen, dan moet hij weten waar levendige vraag naar zijne artikelen is.

Waar geen behoefte bestaat, zal hij ze opwekken; onvermoeid spiedt hij er naar, waar een voordeel te behalen is. Geen gunstige gelegenheid, geen hem voordeelige conjuctuur mag onbenut voorbijgaan.

Dat voortdurend op den uitkijk staan verhoogt en ontwikkelt den speurzin in den koopman.

In geslachten en rassen werd deze eigenschap erfelijk. Zij uit zich in de begeerte om zaken te doen, in eene voorliefde voor het zware beroep.

Reeds Paciuolo noemde het zoo. „Moeilijker," zoo zegt hij [1]) „is het een goed koopman, dan meester „in de rechten te worden.

„Wie kan de gevallen tellen, waarbij de koopman „betrokken is, zóó te water als te land, zóó ten tijde van „vrede en voorspoed, als bij oorlog en hongersnood, „zoo in gezonde dagen als wanneer de pest heerscht.

„In deze tijden en onder alle omstandigheden moet „hij zijn besluiten weten te nemen."

Gelukkig is het talent om voordeelig te koopen en te verkoopen niet zoo zeldzaam; geboren kooplieden vindt men in alle kringen.

Wie het niet bezit, wie na iedere transactie of zelfs na de meesten tot de overtuiging komt, dat hij het kortste eindje in handen hield, late alle hoop varen. Hem zou alleen 't geluk kunnen dienen en dat kan ook tot hem komen, zonder dat hij zich waagt aan den handel.

---

[1]) Paciuolo's Verhandeling over de Koopmansboekhouding (pag. 10).

Ondernemingsgeest, de geneigdheid om zich een offer te getroosten op het bloote uitzicht van profijt, ze moet aanwezig zijn.

De ondernemer, die niet onderneemt, geen risico aandurft, is onbestaanbaar; de leider van een bedrijf, die de verantwoordelijkheid van het wagen niet wil dragen en daarom laat, wat hij nuttig en noodig acht, is onmogelijk. Hij had ambtenaar moeten worden.

Om te willen wagen, behoeft men nog geen speculant te zijn. De ware koopman is zelden een speler.

„*Resolves to be business men, but speculators never*", leeraart Carnegie ([1]).

Haushofer ([2]), spreekt echter van eene noodzakelijke handelsspeculatie in de industrie.

Bij eene vroegere gelegenheid heb ik uiteengezet, dat de industrieel nolens volens speculeeren moet.

Hij moet steeds, ter verzekering van eene regelmatige productie, voorraad houden.

Hij zal grondstoffen moeten koopen, als de markt hem gunstig schijnt, zonder dat de verkoop zijner producten tot overeenkomstigen prijs verzekerd is.

Een andermaal zal hij zijn fabrikaten aanbieden en verkoopen, hoewel hij niet in grondstoffen gedekt is.

Een Carnegie ziet daarin geen speculeeren, maar zaken doen.

Waar houdt nu het noodzakelijk wagen op. Het is niet moeilijk deze grens scherp te trekken.

([1]) o. c. pag. 8.
([2]) o. c. „ 140.

„Alle transacties, die buiten den normalen werkkring „vallen of de behoeften van het bedrijf te boven gaan, „dragen een speculatief karakter”.

Als een molenaar 500 ton tarwe op levering koopt dan is dat voor hem geen speculatie; terwijl zijn koop op directe levering van 200 zakken *Santos* dit wel is.

Spaarzaamheid, ze is het gevolg van den wensch tot concentreering van alle krachten, ze is de hoogste uiting van de zucht naar vrijheid, ze spreekt van ontembare lust naar volkomen economische onafhankelijkheid.

„Die kleinen Ritze zustopfen zu können ist eine der „wesentlichsten Vorbedingungen des Kaufmannes. Er „mag tüchtig und scharfsinnig sein und wird doch keinen „Erfolg haben, wenn er nicht fähig ist kleine Fehler „zu sehen und auszubessern”. (HIGINBOTHAM).

Niet beknibbelend op het noodige, haat de koopman alle overbodige uitgaven.

Het bezit dezer eigenschappen — hoe groot hunne waarde ook moge zijn — is niet voldoende. De bedrijfsleider moet in zijn vak doorkneed zijn; hij moet, als hoofd eener technische onderneming, ingenieur, boekhouder en koopman tevens zijn. Bovenal echter moet hij *leider* zijn.

In de organisatie, in de verdeeling en specialiseering van den arbeid toone hij zijne talenten.

Hij wake er voor zijne krachten te versnipperen,

hij late werken en zorge voor samenwerking tusschen alle arbeidskrachten.

„Ein harmonisches Zuzammenarbeiten der einzelnen „Abteilungen ist für den finanziellen Erfolg eine „con„ditio sine qua non”; nichts ist störender als Diffe„renzen zwischen den Bureauvorständen und Streitig„keiten unter den Beamten.” (A. JOHANNING).

Niets schaadt het bedrijf meer dan het ontbreken van eenheid.

Hij wekke bij ieder den lust op te geven, wat in hem is; hij geve liefde tot den arbeid.

„Een andere belangrijke factor”, schrijft W. O. HORSNAILL in „l'Industrie moderne”, „voor het succès van „eene fabriek is het aanmoedigen der arbeiders, die „wijzen op verbeteringen, welke in het gereedschap, „waarmede ze daaglijks omgaan, kunnen gebracht „worden, door het geven van premiën”.

Hij hebbe een open oog voor de nooden zijner arbeiders. Waar eenigszins mogelijk interesseere hij allen bij de resultaten van het bedrijf. Hij make van knechts en beambten medewerkers.

In die richting is — wat ook tegen gainsharing aangevoerd moge worden — de oplossing van het loonvraagstuk te zoeken.

Het ware uilen naar Athene, of zoo gij wilt „olie naar Delft” dragen, om hier in de stad, waar VAN MARKEN's stichting een schitterend voorbeeld gaf en geeft, de voordeelen der winstdeeling nader uiteen te zetten.

Een woord meen ik niet onopgemerkt voorbij te mogen laten gaan.

In zijn inaugurale rede, zeide Prof. Dr. VAN EMDEN nl.: „het is niet onmogelijk, dat verplicht medebeheer door de arbeiders, zelfs verplichte winstdeeling, nog eenmaal volgen zullen".

Die mogelijkheid wil ik niet bestrijden, maar ongewenscht voor ondernemers en arbeiders beiden ware deze medezeggingsschap.

De gezichtskring van den arbeider is te eng om de eischen en behoeften van het groot bedrijf te kunnen beoordeelen.

Een goede organisatie is niet denkbaar zonder goede looncontrôle, zonder zorgvuldige verantwoording der grondstoffen, zonder nauwgezette onkosten verdeeling — in een woord zonder goede boekhouding; d.w.z.: eene boekhouding, die eenerzijds alle overbodige schrijverij voorkomt en anderzijds toch alle elementen van den kostenden prijs doet kennen en ons in staat stelt de voortbrenging in al hare instanties te volgen.

Van de vele stelsels, die voor fabrieken werden aanbevolen, is dat van HAWKINS, waarin men het systeem der self-balancing ledgers terugvindt, het interessants.

De indeeling in groepen vereenvoudigt de contrôle.

De cost-ledgers, de onkosten-grootboeken maken eene zéér nauwkeurige verdeeling der onkosten mogelijk — ongeveer in den zin van de door vele Duitsche ingenieurs gefavoriseerde Werkstättenbuchführung — zij munten daarboven nog uit door het nauw en innig verband, waarin ze staan tot de hoofdboekhouding, waardoor onjuistheden worden voorkomen en eene doeltreffende contrôle wordt verzekerd.

De leider der onderneming krijgt regelmatig markante cijfers onder de oogen, die, in logisch verband gebracht, hem een vertrouwbaar beeld geven van den gang van zaken.

Waar hij zulks noodig acht, kan hij ieder dier cijfers in de onkosten-grootboeken nagaan tot in onderdeelen.

De boekhouding leert de totale onkosten kennen en die van iedere afdeeling afzonderlijk, ze geeft de zuivere productie-kosten aan en de kosten verbonden aan de centrale leiding en aan den verkoop.

Ze stelt den leider in staat de fouten, zooals ze telkens en telkens weder in ieder bedrijf ontstaan, tijdig te ontdekken, en aan onnutte opdrijving der algemeene onkosten paal en perk te stellen.

Alleen indien hij den kostenden prijs van zijn fabrikaten nauwkeurig kent, kan hij beoordeelen òf en in hoeverre hij gelijken tred met zijne concurrenten kan houden.

Bieden die goedkooper aan, dan hem mogelijk is te leveren, dan moet hij nagaan of ze wellicht blijvend of tijdelijk onder gunstiger voorwaarden werken dan hij. Schijnt dit niet het geval te zijn, dan moet opnieuw overwogen worden of en op welke wijze de productiekosten nog verminderd zouden kunnen worden.

Meent hij daarna, dat voor die onderprijzige aanbiedingen geen redelijke grond is — dan zie hij er

de voorboden in van overproductie en hij treffe in overeenstemming daarmede zijne maatregelen.

Het is niet de geringste, niet de minste plicht van den groot ondernemer regelend op de productie in te werken en schokken te voorkomen, waaronder de arbeider meer lijdt, dan ieder ander.

Gewoonlijk is het reeds voldoende, als men in een gesprek den onderbieder voorrekent, dat hij met verlies moet werken. Het verkeerdste, wat men doen kan is eenvoudig de prijs van zijn concurrent te accepteeren.

Toch wordt het veel gedaan.

Roesky (1) zegt:

„Der Fabrikant verkauft häufig seine Waare für „den Preis seines Concurrenten und billiger und sagt „sich, wenn der so billig sein kann, kannst du es „auch sein, wobei es aber nicht selten vorkommt, „das der Andere genau ebenso gedacht hat."

Waar geen andere middelen baten, bevordere hij de vorming van een of andere ondernemer-organisatie (Kartel, trust), die misbruikt een gevaar opleveren; maar die, waar ze niet kunstmatig gekweekt worden door buitensporig hooge inkomende rechten, een zegenrijken invloed kunnen uitoefenen.

Zóó opgevat schuilt er in de berekening van den kostenden prijs in de boekhouding eene economische factor van buitengewone beteekenis, die het begrijpelijk

---

(1) E. Roesky. „Die Verwaltung und Leitung von Fabriken."

maakt, dat Proud'hon zeide: „la comptabilité est toute l'économie politique".

Met het verschaffen en controleeren van de elementen van den kostenden prijs heeft de boekhouding echter nog lang hare taak niet vervuld.

Ze moet den leider doorloopend informeeren omtrent den stand der beschikbare middelen en over de vervallen en spoedig vervallende verplichtingen tot betaling, zij moet hem op de hoogte houden van de grootte en de samenstelling van den voorraad; hem in staat stellen op het bedrijf in zijn geheelen omvang toezicht uit te oefenen.

Nu behoeft de leider zeker die gegevens niet zelf te verzamelen; maar hoe goed ook zijne verhouding zij tot, hoe groot zijn vertrouwen in het administratief personeel — hij moet zelf in de boeken van zijn bedrijf den weg weten.

Men mag niet vergeten, dat boekhouders in verreweg de meeste gevallen te weinig technische kennis bezitten om de voordeelen verbonden aan, of de betrekkelijke waardeloosheid van een of andere cijfersplitsing te kunnen beoordeelen; hij moet hen kunnen raden en leiden, wat onmogelijk is, indien hij niet èn de algemeene beginselen der boekhoudingsleer èn de boekhouding van zijn zaak kent.

Technische kennis bezit de ingenieur, die een wetenschappelijke opleiding genoot en daarna eenigen tijd praktisch werkzaam was, zeker in voldoende mate.

Voor het technische deel van het bedrijf, voor de fabricage heeft de ingenieur bovendien in de meeste gevallen een begrijpelijke voorliefde, welke hem er onwillekeurig toebrengt aan de technische volmaking van zijn bedrijf de meeste, de grootste zoo niet de uitsluitende aandacht te wijden.

Hierin schuilt een eminent gevaar, waarop ik meen uitdrukkelijk te moeten wijzen.

Zeker is het noodig, dat er steeds naar gestreefd worde de inrichtingen te volmaken, de productie kwalitatief en kwantitatief te verhoogen, en de fabricage-kosten te verlagen — zoo de leider zich echter daartoe bepaalt, dan schiet hij in de uitoefening van zijn taak te kort.

Bij tientallen zijn de bedrijven aan te wijzen, die hoewel ze technisch voortreffelijk ingericht en geleid werden, toch niet in staat waren de concurrentie vol te houden met ondernemingen, die technisch lager stonden, maar waarvan de commerciëele leiding beter was.

De bedrijfsleider moet steeds ook koopman, en in veel gevallen zelfs bovenal koopman zijn en dit te meer, naar mate hij aan het hoofd van eene grootere onderneming staat.

De moeilijkheden verbonden aan eene regelmatige verzorging met grondstoffen tot billijken prijs stijgen met den omzet.

Veelal is men der meening, dat de groot-industrieel goedkooper kan inslaan, dan zijn kleinere concurrent.

Dit is echter slechts tot op eene zekere hoogte toe waar. In het algemeen is men wel bereid groote posten eene fractie billijker af te geven. Tegenover dit voordeel staat echter, dat hij steeds zorgen moet voor een voorraad, die hem in staat stelt eenigen tijd van de markt te blijven.

Komt een kleine kooper aan de markt, dan is de invloed daarvan nauwelijks merkbaar — een symptoom van willigheid is het meer niet — en ze staat niet in verhouding tot dien, veroorzaakt door het optreden of wegblijven van den toon-aangevenden groot-industriëel.

De inkoopspolitiek is voor ieder bedrijf en speciaal voor de groot-industrie, die slechts rekenen kan met de winsten uit het regelmatige bedrijf, van het grootste belang.

De zegen ligt in den inkoop.

Het is niet voldoende als hij de marktbeweging volgt van de grondstoffen, die hij noodig heeft.

Uitmuntend heeft Herbert Spencer de wonderlijke complicatie uiteengezet der oorzaken, die gezamenlijk een prijsverschil van één cent op den prijs van een pond katoen tengevolge hebben.

Het voorbeeld acht ik te algemeen bekend om het te herhalen.

Onophoudelijk moet de aandacht gevestigd zijn op de constellatie van de geldmarkt, op de prijsbeweging van, de vraag naar en het aanbod van de stapelartikelen.

De verkoop vordert niet minder van zijne aandacht.

Niets verkoopt zichzelf; alles kan men verkoopen.

Daartoe is echter eene organisatie noodig, even nauwgezet overwogen, even bestudeerd als het bouwplan der fabriek.

Evenals eene goede technische organisatie slechts mogelijk is, indien men beschikt over de daartoe noodige vakkennis; zoo onderstelt ook eene goede regeling van den verkoop een kennen van de markt, van de afnemers, hunne eigenschappen en eigenaardigheden.

Leuzen als: *„niet anders dan à contant, uitsluitend het beste, een bescheiden reklame, zonder tusschenpersonen"* zijn slechts slagboomen voor het succès.

Het zijn éénmans-ervaringen, opgedaan in één bedrijf, het zijn regels misschien passend voor een bizondere onderneming maar zonder algemeene beteekenis.

Om te verkoopen, om gunstig te verkoopen moet men in staat zijn en er voor zorgen zijn afnemers steeds dat aan te bieden, wat *hun* past en wat hun op dat oogenblik past.

Men moet hunne behoeften nasporen, hunne wenschen voorkomen. Men moet weten wat de concurrentie aanbiedt, tot welken prijs en op welke voorwaarden.

Maar bovenal men moet er voor zorgen, dat het publiek het product kent.

Hoe kan een fabrikant verwachten, dat men zijn fabrikaat vraagt; dat niemand kent, als nagenoeg niemand weet, wat hij kan leveren.

Uitstallen, deelnemen aan tentoonstellingen, doen

reizen, een kostbare prijscourant, een deftige circulaire en een schreeuwende reclameplaat: het zijn er uitingen van, dat men de noodzakelijkheid inzag om in breede kringen bekend te worden, klanten te winnen.

Welke vorm van aanbieding in eenig bijzonder geval de meest gewenschte is — d. w. z.: van welke reclame men bij de betrekkelijk geringste kosten het grootste resultaat kan verwachten — is afhankelijk van het karakter der onderneming en de categorien van personen, waaronder ze afnemers kan vinden.

Toch heeft ook hier de ervaring tot vaste regels geleid.

Alleen ononderbroken reclame heeft nut.

Blijvend baten doet alleen die reclame, die ten doel heeft den afzet van een prijswaardig, in zijn soort goed bewerkt artikel te bevorderen.

De kosten aan de reclame verbonden zijn even noodig als die voor krachtopwekking. Is niet de afzet het belevende element van het bedrijf?

Onbegrijpelijk is het dan ook, dat nog steeds stemmen opgaan tegen de reclame, dat men spreekt van *„Reclamenunwesen"*.

Overdrijving komt zelden voor — daarvoor is reclame te kostbaar.

Het misbruik is zoo erg niet, het bepaalt zich bijna uitsluitend tot de kwakzalverij.

De waardige opvolgers van Hollaway en Beecham, die uitgaan van de stelling, dat niettegenstaande hunne pillen en zalfjes de dommen niet uitsterven,

leveren ten slotte het beste bewijs voor de werkzaamheid der reclame.

Gevaarlijk is de leer, dat oude ondernemingen, die een vaste clientèle hebben, het zonder reclame kunnen stellen.

Stilstand is achteruitgang.

De Hollandsche industrieel, die over het geheel genomen veel te weinig zijn produkt bekend maakt, moge dit bedenken.

Maar ook, dat deugdelijk, smaakvol werk, in nette verpakking aangeboden, nog altijd zich zelf prijst.

Het onderwijs in de bedrijfsleer moet zeker en in de eerste plaats ten doel hebben, den toekomstigen leider nog meer voor te bereiden voor den taak, die hem wacht; het moet praktisch zijn.

Maar juist daarom mag het onderwijs zich niet beperken tot het aanbrengen van wat kennis; neen het moet leiden en opwekken tot zelfstandig onderzoek in de vakken, welke den hoogstaanden bedrijfsleider den ruimen blik, het scherpe onderscheidingsvermogen moeten geven, dat hij zoo herhaaldelijk zal behoeven voor het ontwarren van de ingewikkelde vraagstukken, die hem het leven zal voorleggen.

Mijne Heeren Curatoren,

Op Uwe vereerende voordracht werd ik belast met de taak, die ik heden aanvaard.

Ik ben mij de verantwoordelijkheid, die ik daarmede op me geladen heb, bewust en gelukkig zal ik me rekenen, zoo de wijze, waarop ik mijn ambt zal vervullen, U bij voortduring het bewijs levert, dat Uw vertrouwen niet misplaatst was.

Mijne Heeren Professoren, thans mijne ambtgenooten,

Het is een groot voorrecht, deel uit te maken van Uwen aanzienlijken kring. Ik verheug me in de gedachte met zooveel kennis, met zooveel talent in aanraking te komen. Maar daarom juist zou schroom, alle andere gevoelens in me overheerschen, ware het niet, dat ik me ervan overtuigd houd, dat Uwe liefde tot deze Hoogeschool U zal bewegen om mij Uwen wijzen raad te schenken; dat ik niet te vergeefs een beroep zal doen op Uwe bezielende belangstelling, op Uwe ondervinding, op Uwen vriendschappelijken steun.

Mijne Heeren Industrieelen — aan-, maar ook afwezigen,

Gij vreest katheder-wijsheid, gij verlangt, dat het onderwijs praktisch zij, dat het voeling houdt met de eischen van den tijd.

Maar hoe zal het dat kunnen, zoo ge uwe ervaring voor ieder maakt tot een boek met zeven zegels?

Gij zegt: men heeft ons niet gevraagd.

Het zij zoo! Maar als we U morgen vragen,

zullen wij U dan bereid vinden ons te doen putten uit dien rijken, stroomenden bron? Zult gij den diskreten onderzoeker, die slechts de wetenschap wil dienen, Uwe deuren openen?

Zult ge naar klassiek voorbeeld genoeg vertrouwen stellen in Uwe energie, Uwe bekwaamheden, Uwe kracht, om Uwe wijze van handelen te openbaren.

Ik hoop het van harte; want terecht zegt RIEDLER: (1) Erzieher und Lehrer haben die grösste Verantwortung, nicht die Schüler, und zu den Enzichern gehört die Industrie.

MIJNE HEEREN ACCOUNTANTS,

De Heer SPARRIUS schreef in het September-nummer van ons vakblad „Accountancy":

„de Accountant loopt niet, zooals menige bedrijfs- „leider, gevaar door de boomen het bosch over het „hoofd te zien en evenmin door al te doctrinaire op- „vattingen den vooruitgang tegen te houden, zooals „menige economist, of aan deze wetenschap — de „bedrijfsleer — de frischheid der praktijk te ontnemen, „om muffe studeerkamerlucht daarvoor in de plaats „te stellen".

Uwe aanwezigheid verheugt me dan ook ten zeerste. Ze doet me verwachten, dat ik rekenen mag op Uwe medewerking, dat ge mij steunen wilt met Uwe veelzijdige ervaring.

(1) A. RIEDLER. „Zur Frage der Ingenieur Erziehung. (pag. 35)."

WAARDE HEER KREUKNIET,

Deze dag zou voor mij aan beteekenis hebben ingeboet, indien gij hier niet aanwezig ware.

Zoo het vak, dat STEVIN reeds „weerdich achtte onder de vrije consten plaets te houden", dat GOETHE prees als een der heerlijkste vindingen van den menschelijken geest en dat COURCELLE-SENEUIL roemde, als eene bewonderenswaardige uitvinding, die in ieder opzicht de vergelijking kan doorstaan met de schoonste op technisch gebied — zoo het boekhouden thans ook hier te lande de plaats gaat innemen, die het toekomt, dan is zulks ongetwijfeld voor een belangrijk deel aan Uwen arbeid te danken.

Dit te erkennen, hier en van deze plaats, was me eene behoefte.

En last not least

MIJNE DAMES EN HEEREN STUDENTEN, in het bizonder gij, die ik mijne leerlingen zal mogen noemen,

Een nieuw leervak is gevoegd bij de velen. Maar een noodig om de plaats op den maatschappelijken ladder, die gij voor U opeischt, te kunnen bereiken.

't Zij daarom nogmaals gezegd:

De bedrijfsleiders, die stafofficieren in den eeuwigen strijd om welvaart, ze waren en zullen steeds KOOPMAN moeten zijn.

Als fabrikant zult ge mislukken, zoo ge slechts de fabricage verstaat en de handelskennis mist, welke noodig,

onontbeerlijk is tot gunstigen in- en verkoop, die comptabele kennis niet de Uwe kunt noemen, noodig om Uw bedrijf te overzien en te controleeren.

Iedere exploratie, het ontwerpen van ieder groot plan, onverschillig of het den aanleg van een haven, den bouw van een spoorweg dan wel het openen van een bergwerk betreft, stelt eischen, veelal zelfs zéér hooge eischen aan het commercieel inzicht en het financieel doorzicht van de daarmede belaste ingenieurs.

In het algemeen staat die technische arbeid het hoogst, die zoowel economisch als technisch bevrediging schenkt.

Om de plaatsen, die gij gaat innemen, waardig te vervullen, kunt ge noch juridische, noch sociale maar allerminst commercieele en comptabele kennis ontberen.

Ik wensch niets liever, dan een der gidsen te zijn, die U bij het vergaderen dier kennis leiden.

Van een krachtig willen Uwerzijds ben ik overtuigd. Uw arbeid — het is mijne innigste overtuiging — zal rijke vruchten dragen en grootelijks bijdragen tot den bloei van Hollands nijverheid.

Ik heb gezegd.

GEDRUKT BIJ
J. H. DE BUSSY TE AMSTERDAM.

DATE BORROWED	DATE DUE	DATE BORROWED	DATE DUE



END OF
TITLE